Deutsches Handwerksblatt

Südwestfälisches Handwerk

Regionalausgabe der Handwerkskammer Arnsberg

Jahrgang 57 - Nr. 23

Wie man mit Multimedia an Aufträge kommt

SHK-Meister Rainer Clemens aus Wenden-Gerlingen vermarktet nicht nur Haustechnik und Wellness, sondern auch Managementwissen

Von
Christine Kluge

Er ist energiegeladen, wissbegierig und erfindungsreich, und offenbar immer in Gedanken bei seiner Firma: Rainer Clemens nimmt sein Laptop fast überall mit hin, „um zwischendurch mal etwas zu arbeiten – ich hasse Zeitverschwendung". Ein typischer SHK-Handwerker ist er nicht, obwohl er zwei Meisterbriefe vorzuweisen hat. Rainer Clemens ist Manager des 1928 gegründeten Familienunternehmens Albert Clemens GmbH in Wenden-Gerlingen, der nicht nur seine Dienstleistungen, sondern auch sein Managementwissen vermarktet.

Multimediales Darstellungssystem, oder kurz MDS, nennt er die Umsetzung seiner Idee, hochwertige, modernste Gebäudetechnik sowie die dazugehörigen Installationsarbeiten zu angemessenen Preisen zu vermarkten. Zu jedem Thema hat der 36-jährige Unternehmer Präsentationen mit der Software Power Point zusammengestellt, die über einen Beamer an die Wand in seinem Vorführraum an der Koblenzer Straße projiziert werden. „Alles was schwer zu erklären ist, stelle ich in dieser Präsentation dar", sagt der Jungunternehmer und klickt auf die PC-Mouse.

Die Folien stellen kurz das Unternehmen vor, dann geht's zum eigentlichen Produkt. Anhand von eingebauten Fotos, Infografiken und Skizzen, aber wenig Text, wird dem Kunden beispielsweise der Unterschied zwischen Brennwerttherme und Heizwerttherme oder Solarthermie und Photovoltaik erklärt. Ein anderer Foliensatz erläutert die Wichtigkeit von Lüftungsanlagen in immer dichteren Gebäudehüllen, oder vergleicht grundsätzlich die Befeuerung mit Öl, Gas oder Holzpellets.

Nach der Haustechnik steht in der Regel die Sanitärausstattung auf dem Programm, „doch dazu vereinbaren wir einen zweiten Termin, da die Aufnahmefähigkeit des Kunden dann in der Regel erschöpft ist", erzählt Clemens von seinen Erfahrungen.

Beim zweiten Treffen werden Artikel ausgesucht und in den Grundriss eingefügt. Das können Artikel aus der 80 Quadratmeter großen, komplett neu gestalteten hauseigenen Ausstellung sein oder sie stammen aus Katalogen der Hersteller. Damit nicht genug. „Über das Internet steht mir die größte Ausstellung der Welt zur Verfügung", sagt Clemens und verweist auf Messeneuheiten oder virtuelle Kataloge von Großhändlern.

Schon bei der Auswahl der Objekte wird budgetorientiert verfahren. Dann stellt Rainer Clemens das Angebot zusammen, das er dem Kunden bei einem dritten Treffen vorstellt. Ausgehändigt wird dem Kunden allerdings keine Einzelkalkulation mit zig Seiten dezidierter Beschreibung der Lieferungen und Leistungen, sondern ein auf eine Seite zusammengefasstes Angebot. Es enthält Preise für die einzelnen Gewerke, verschiedene Bilder und Grafiken sowie einen kurzen erläuternden Text. Das Blatt in der Größe DIN A3 wird laminiert und dem Kunden mitgegeben. „Ein echtes Vergleichsangebot zu erstellen, ist dadurch für andere Betriebe unmöglich", meint Clemens.

So präsentiert Rainer Clemens seine Angebote. **Grafik: Clemens**

Gerade im Winter ein Ort zum Wohlfühlen, den Rainer Clemens auch gern selbst aufsucht: Die Kombikabine, bestehend aus Dampfsauna und Dusche, mit wechselnden Farblichtern. **Foto: Kluge**

Doch der junge Unternehmer nutzt sein multimediales Darstellungssystem auch für Mitarbeiterschulungen. Hier werden neue Techniken vorgestellt, Probleme erläutert, Kritik geübt, Verbesserungsvorschläge eingebracht. Einmal im Monat finden diese Zusammenkünfte statt, immer samstags. Sie dauern vier Stunden, „zwei Stunden bezahle ich als Arbeitszeit, zwei Stunden müssen die Mitarbeiter von ihrer Freizeit beisteuern", sagt der Wendener, der nach Abschluss seiner Ausbildung im väterlichen Betrieb als Geselle arbeitete, später zwei Meisterprüfungen ablegte, dann Chefseminare besuchte und sich viele Kenntnisse der Unternehmensführung aus Fachbüchern aneignete. Selbst also stark beruflich engagiert, weiß der Chef auch den Einsatz seiner Mitarbeiter zu belohnen: Durch Leistungskomponenten bei der Lohngestaltung können Mitarbeiter bis zu 25 Prozent über Tarif verdienen.

Wenig Schwierigkeiten bereitet ihm auch die Zahlungsmoral, denn Clemens macht seinen Kunden das Bezahlen schmackhaft: „Vier Prozent Rabatt gibt es bei Vorkasse, drei Prozent bei der 50:30:20-Regelung." Ansonsten gibt es keinen Rabatt, sondern nur das Angebot, Produkte gegen weniger teure zu tauschen, bis der Preis genehm ist. Seine Erfahrung: Die Kunden nehmen die Rabatte gerne mit. Der Vorteil liegt für den Betrieb auf der Hand: Der „Kundenkredit" ist preiswerter als ein normaler Bankkredit. Und Liquiditätsprobleme gibt es auch keine, da nicht vorfinanziert werden muss.

Und noch eine Idee trägt dazu bei, das 2001 vom Vater übernommene Unternehmen mit sechs Installateuren, einer Bürokraft und zwei Teilzeitkräften erfolgreich auszubauen: Wellness. Ein kompletter Wohlfühl-Verwöhn-Bereich ist über den Ausstellungsräumen im Erdgeschoss entstanden. In einem Massageraum, der mit einem automatisch zündenden Pelletofen beheizt wird, bietet Clemens' Lebensgefährtin Rezika Hamoudi, eine gebürtige Algerierin, ayurvedische Massagen und Behandlungen mit heißen Steinen an. Einen zweiten Wellnessbereich können Kunden mieten. Er verfügt über einen Whirlpool, eine finnische Sauna, eine mit einer Dusche kombinierte Dampfsauna mit Lichteffekten sowie einen Außen-Whirlpool. Dazu gibt es Entspannungsmusik und schöne, via DVD auf einen Bildschirm gezauberte Landschaftsbilder.

Jetzt schickt sich der kreative Unternehmer an, sein Wissen zu vermarkten. Ein erstes Seminar zum MDS hat er bereits gegeben, für Mitglieder des Bauforums „Starclubs" – weitere Seminare sind geplant.

www.albert-clemens.de